

私は整体院の院長を
しています。
従業員はいません。
1人でやっています。

お店も実家の一室を
借りて小規模でやっ
ています。

開業当時はお金や人
脈も無く、集客方法
も知りませんでした。
た。

ホームページや広告
も出していませんで
した。

当然、最初の1～3

ヶ月はお客は全く来ませんでした。

地元の間でも私が整体院をしているなんて、誰も知らなかったと思うので当然の結果だと思います。

広告も出さず、店舗も普通の一軒家。そりゃ誰も気が付きませんよね。

でも、当時の私は『腕が良ければクチコミで人気が出るはず！』と間違った経営思考をしていまし

た。

しかし、次第にそんな事も言っていられなくなっていきました。

貯金が底をついたので、某配達会社の荷物の仕分けのバイトを始めました。

毎日、朝の3時から8時まで仕分けをして9時から整体院をする生活を半年以上していましたね。

真冬の早朝なんかは

地獄でした。

雪山へ行くような格好で防寒しながらバイトをしていました。

もともと体は丈夫な方ではないので、よく体調を崩していました。

『こんな生活、ずっと続けるのは無理だ』とメンタルも消耗していました。

そんな時に地元の栃木県でポスティングを代行してくれるプ

ログレスという会社
を知りました。

イメージ的に『ポス
ティングなんて古臭
いし、効果なんてあ
るのか？』と半信半
疑でしたが、もう後
が無い私にはポステ
ィングくらいしか頼
るものが無かったん
です。

最初は試しに1000枚
チラシを配ってみま
した。

するとお客が5人も
来たのです。

ポスティングの反応率は一般的に0.1~0.3%らしいので私の場合は驚異的な反応率でした。

そこから一気に地元で知名度が上がり、クチコミで県外にも知れ渡って、今では県外から多くの患者が来る整体院になりました。

予約も3ヶ月待ちの人気整体院になりました。

開業当時は『もう辞

めようかな』と鬱っ
ぽくなっていました
が、ポスティングを
依頼して本当に良か
ったです。

この件で学んだ事は
『いくら地元の人で
も、ほとんどの人は
自分のビジネスの存
在なんて知らない』
という事です。

広告の重要性を身に
染みて実感していま
す。

現在でも月に一度は
定期的にチラシを依

頼っています。

チラシは継続してポ
スティングし続ける
ことに意味があるん
です。